

## Sistem Informasi Penjualan Oli Berbasis Web Pada PT. Sadikun Niagamas Raya Cibitung

Faisal Nur Jabbar<sup>1</sup>, Maulana<sup>2</sup>, Syahbaniar Rofiah<sup>1,\*</sup>

<sup>1</sup> Manajemen Informatika STMIK Bina Insani; Jl. Siliwangi No 6 Rawa Panjang Bekasi Timur  
17114 Indonesia. Telp. (021) 824 36 886 / (021) 824 36 996. Fax. (021) 824 009 24; e-mail:  
[faisalnurjabbar123@gmail.com](mailto:faisalnurjabbar123@gmail.com)

<sup>2</sup> Teknik Informatika STMIK Bina Insani; Jl. Siliwangi No 6 Rawa Panjang Bekasi Timur  
17114 Indonesia. Telp. (021) 824 36 886 / (021) 824 36 996. Fax. (021) 824 009 24; e-mail:  
[maulana78987@mail.com](mailto:maulana78987@mail.com)

\* Korespondensi: e-mail: [rsyahbaniar@gmail.com](mailto:rsyahbaniar@gmail.com)

Diterima : 18 Juli 2017 ; Review: 25 Juli 2017 ; Disetujui: 31 Juli 2017

Cara citasi: Jabbar FN, Maulana, Rofiah S. 2017. Sistem Informasi Penjualan Oli Berbasis Web Pada PT. Sadikun Niagamas Raya Cibitung. Jurnal Mahasiswa Bina Insani. 2 (1): 13-24.

---

**Abstrak:** PT. Sadikun Niagamas Raya merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan produk-produk oli petronas seperti Syntetic. Sistem penjualan yang ada di PT. Sadikun Niagamas Raya adalah berupa pembelian yang dilakukan dengan mendatangi perusahaan secara langsung dan melakukan penjualan dengan mendatangi toko-toko oli di seluruh Indonesia. Kendala yang dialami oleh PT. Sadikun Niagamas Raya adalah dalam hal pengelolaan produk, serta dalam pembuatan laporan penjualan yang belum tersusun dengan baik sehingga informasi yang diterima kurang baik. Selain itu kondisi perusahaan yang sedang direnovasi menjadi alasan mengapa perlu membangun layanan *E-commerce* pada PT. Sadikun Niagamas Raya. Pembangunan layanan *E-commerce* di PT. Sadikun Niagamas Raya merupakan suatu inovasi untuk meningkatkan penjualan dan memudahkan dalam pengelolaan produk serta dalam pembuatan laporan penjualan, sehingga dapat memberikan keuntungan bagi pihak perusahaan dan pelanggan. Dengan adanya layanan *E-commerce* ini pelanggan dapat melakukan pemesanan produk secara online. Layanan *E-commerce* ini dibangun dengan menggunakan metode waterfall yang terdiri dari beberapa langkah, yaitu: rekayasa perangkat lunak, analisis sistem, perancangan sistem, implementasi sistem, pengujian sistem dan pemeliharaan sistem. Berdasarkan hasil pengujian alpha dan beta terhadap layanan *E-commerce* PT. Sadikun Niagamas Raya, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa layanan *E-commerce* ini dapat membantu dalam pengelolaan produk, pembuatan laporan penjualan dan dapat menjadi alternatif media penjualan untuk PT. Sadikun Niagamas Raya.

Kata Kunci : *E-commerce*, Sistem informasi penjualan berbasis web, Oli petronas, PT. Sadikun Niagamas Raya, *Marketing Generated*

**Abstract:** PT. Sadikun Niagamas Raya is Company's that specializes in sales of oil products such as Syntetic. System sales in PT. Sadikun Niagamas Raya is in the form of purchases made by going to the company directly, and make the sale by visiting stores oil, in entire Indonesian. The limitations experienced by PT. Sadikun Niagamas Raya is in terms of product management, as well as in making sales report which has not been well structured so that the information received is less good. Furthermore, the conditions have not yet possible to use the Company's to resell the reason why it is necessary to build *E-commerce* services at PT. Sadikun Niagamas Raya. The development of *E-commerce* in PT. Sadikun Niagamas Raya is an innovation to increase sales and ease of management in production, and sales reports, in such a way as to ensure benefits for company and customers. With *E-commerce* services, customers can order products online. *E-commerce* services is built using the waterfall method which consists of several steps, namely: software engineering, systems analysis, system design, system implementation, system testing and system maintenance. Based on the results of alpha and beta testing *E-commerce* services in PT. Sadikun Niagamas

*Raya, it can be concluded that E-commerce services can help in product management, manufacturing, and sales reports can be an alternative media for sales PT. Sadikun Niagamas Raya*

**Keyword :** *E-commerce, web-based sales information system, Oli petronas, PT. Sadikun Niagamas Raya, Marketing Generated*

## 1. Pendahuluan

Pelumas adalah minyak lumas dan gemuk lumas yang berasal dari minyak bumi, mengklasifikasikan minyak pelumas berdasarkan bahan dasar yaitu pelumas dengan bahan bakar nabati, mineral, dan *syntentic*. Pelumas berbahan dasar mineral diperoleh dari destilasi atau penyulingan minyak bumi secara bertahap. Minyak pelumas *syntentic* dibuat dari proses pencampuran minyak pelumas dasar berasal dari bahan *syntentic* (bukan berasal dari minyak bumi) ditambah dengan bahan aditif. PT. Sadikun Niagamas Raya yang menjual pelumas oli *syntentic* menggunakan bahan aditif untuk meningkatkan kualitas pelumas.

Persaingan di dunia bisnis dalam penjualan oli *syntentic* juga semakin tinggi, menghadapi persaingan yang tinggi ini maka perlu dilakukan strategi agar permasalahan-permasalahan yang ada dapat diatasi dengan baik sehingga dapat meningkatkan produktivitas penjualan. Adapun hal-hal yang melatarbelakangi permasalahan tersebut meliputi terbatasnya ruang dan waktu yang dihadapi oleh perusahaan dalam memasarkan oli *syntentic*, juga dalam penjualan dan penawaran produk yang masih dilakukan secara manual.

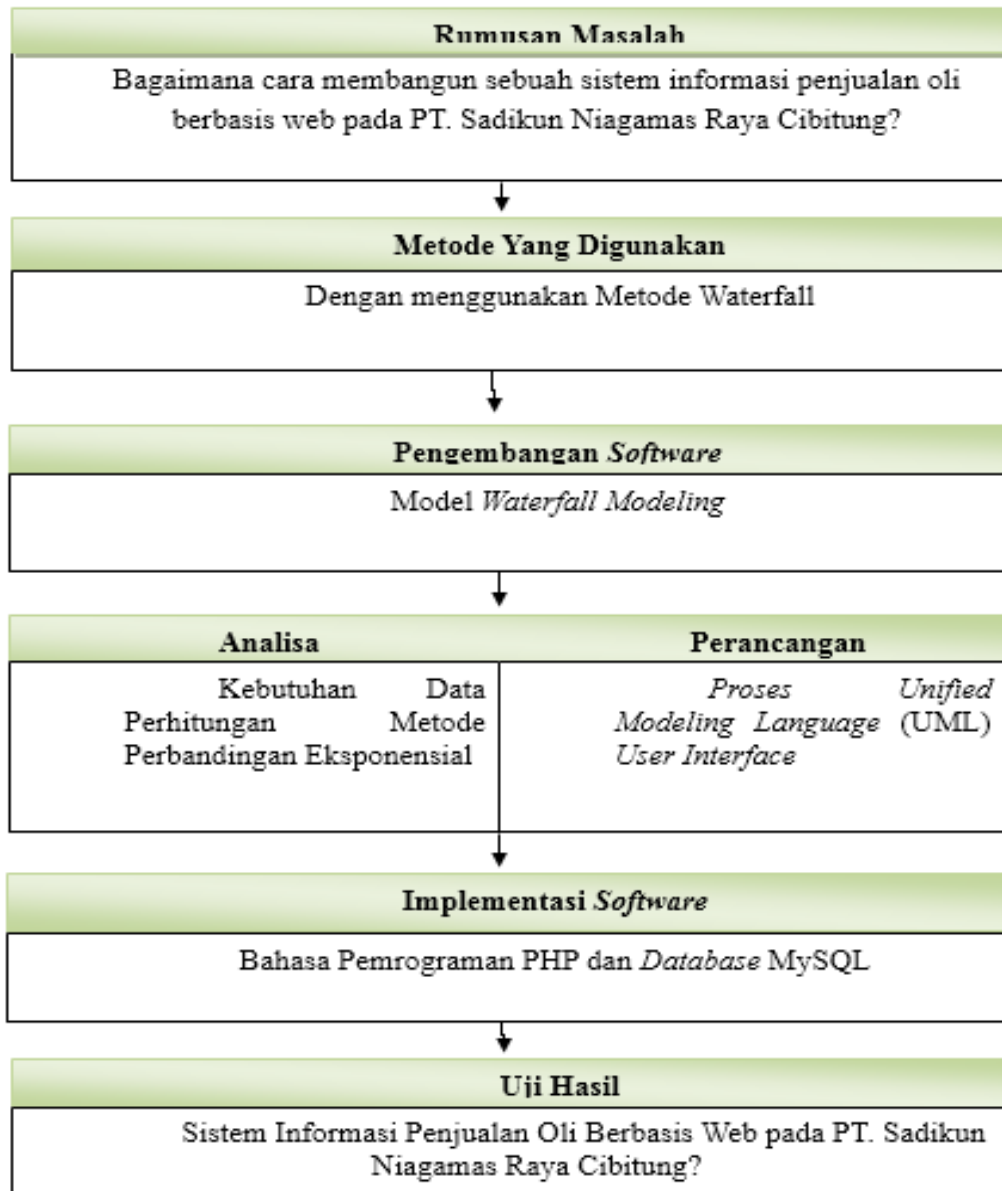
Untuk mengatasi masalah dan kendala tersebut maka perlu adanya suatu cara diantaranya adalah memanfaatkan media *internet*. Dengan adanya media *internet* sebagai jaringan publik yang sangat besar, sistem penjualan dapat dibangun berupa *website* secara *online* yang lebih dikenal dengan istilah *e-commerce* (*electronic commerce*).

## 2. Metode Penelitian

Teknik Pengumpulan Data, metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian tugas akhir ini adalah: a). Pengamatan (Observation); Melakukan pengamatan langsung mengenai kegiatan-kegiatan dari objek yang akan diambil datanya. b). Wawancara (Interview); Dalam penulisan laporan Tugas Akhir, untuk mendapatkan informasi secara lengkap maka penulis melakukan suatu metode tanya jawab oleh Bapak Andi Wibowo sebagai Leader Produksi, mengenai semua kegiatan yang berhubungan dengan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Oli Berbasis Web Pada PT. Sadikun Niagamas Raya Cibitung. c). Studi Pustaka (Literature); Metode ini merupakan kegiatan pengumpulan data dari literatur-literatur, bahan kuliah, mencari, membaca dan mempelajari buku untuk mendukung data yang telah didapat.

Metode Pengembangan, metode yang digunakan pada pengembangan perangkat lunak ini menggunakan model *waterfall* yang terbagi menjadi beberapa tahapan yaitu: Perencanaan (*Planning*), Desain (*Designing*), Kode (*Coding*), Pengujian Sistem (*Testing*), Pemeliharaan Web (*Maintenance*).

Kerangka Pemikiran, adapun penelitian ini dibangun berdasarkan kerangka pemikiran sebagai berikut:



Sumber: Hasil Penelitian (2017)

Gambar 1. Kerangka Pemikiran

### 3. Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan analisa tentang kebutuhan-kebutuhan yang diperlukan maka dapat diidentifikasi:

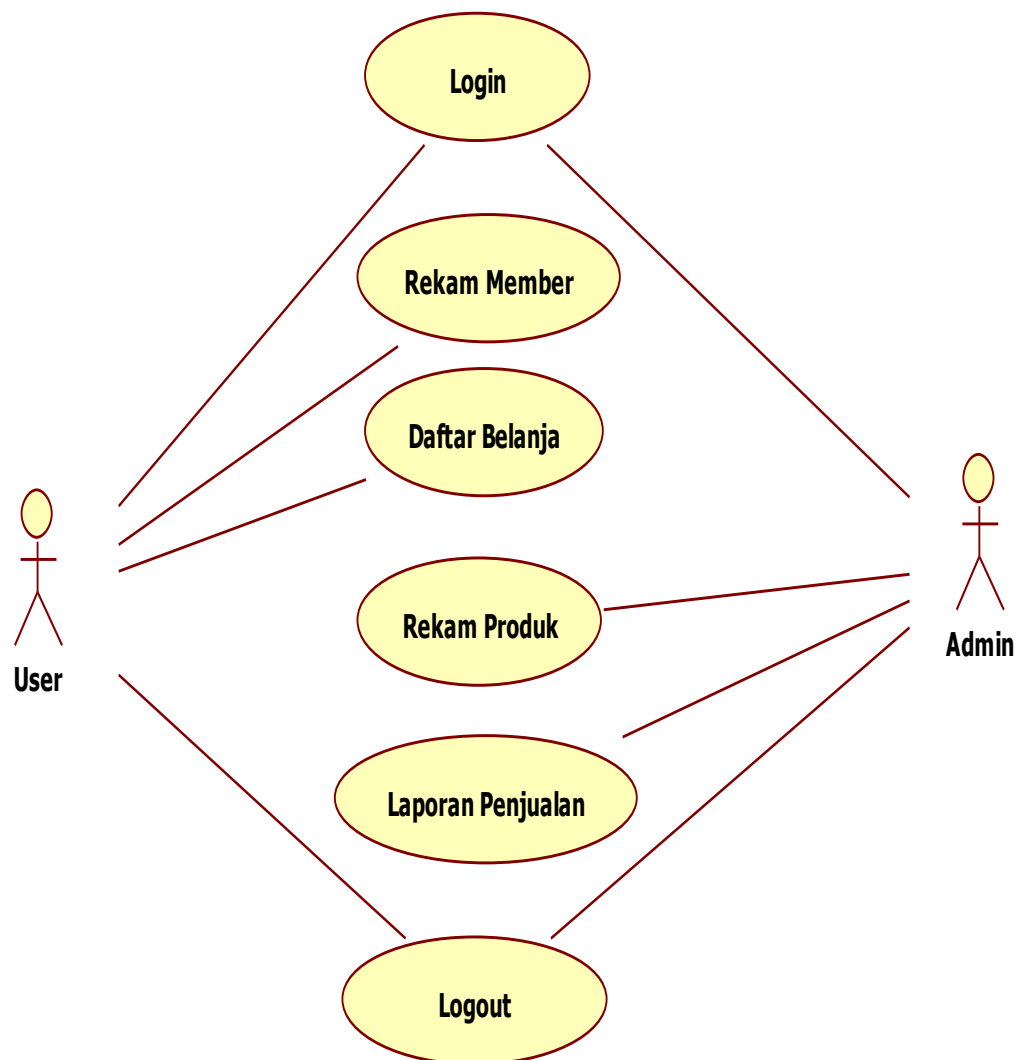
#### 1) Proses Bisnis Sistem berjalan

Proses bisnis sistem penjualan oli pada PT Sadikun Niagamas Raya dilakukan dengan tahapan proses mulai dari Konsumen datang ke PT Sadikun Niagamas Raya kemudian mengisi formulir pemesanan pada bagian penjualan. Setelah itu konsumen mengisi data lengkap kemudian mengisikan oli apa saja yang akan di pesan. Lalu setelah diisi konsumen menyerahkan kembali kertas pemesanan tersebut kebagian penjualan, kemudian bagian penjualan memberikan kertas tersebut ke bagian gudang. Bagian gudang

menerima formulir pemesanan untuk mengecek ada atau tidaknya barang pesanan tersebut. Setelah barang sudah siap, bagian gudang memberikan kertas pemesanan tersebut ke bagian penjualan untuk di buatkan rangkap 3 kertas pemesanan tersebut yang terdiri dari 1 sebagai arsip bagian gudang 1 untuk arsip bagian penjualan dan 1 untuk konsumen. Bagian Gudang memberikan Formulir Pesanan yang sudah divalidasi jumlah barangnya kebagian penjualan. Kemudian bagian penjualan menginformasikan kepada konsumen bahwa barang yang dipesan tersedia. Setelah itu konsumen melakukan pembayaran, lalu bagian penjualan memberikan kwitansi pembayaran ke konsumen.

## 2) Usecase Diagram

Usecase diagram dari Sistem Informasi Penjualan Oli pada PT. Sadikun Niagamas Raya adalah sebagai berikut :



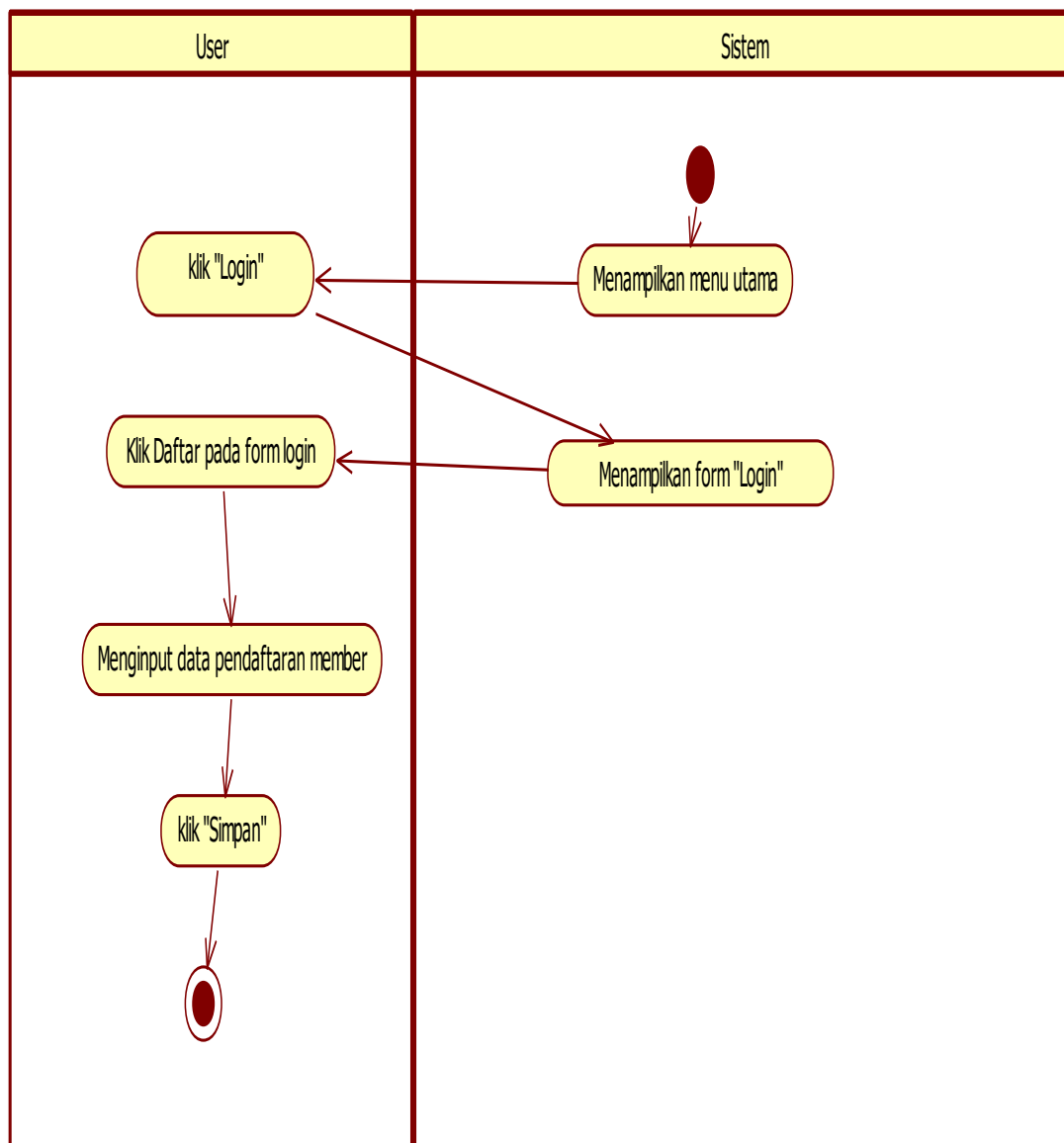
Sumber: Hasil Penelitian (2017)

Gambar 2. Usecase Diagram Sistem Berjalan

### 3) Activity Diagram

Activity Diagram Tersebut meliputi : Activity Diagram Login, Activity Diagram Rekam member, Activity Diagram Rekam Produk, Laporan Transaksi Penjualan, Daftar Belanja dan Logout.

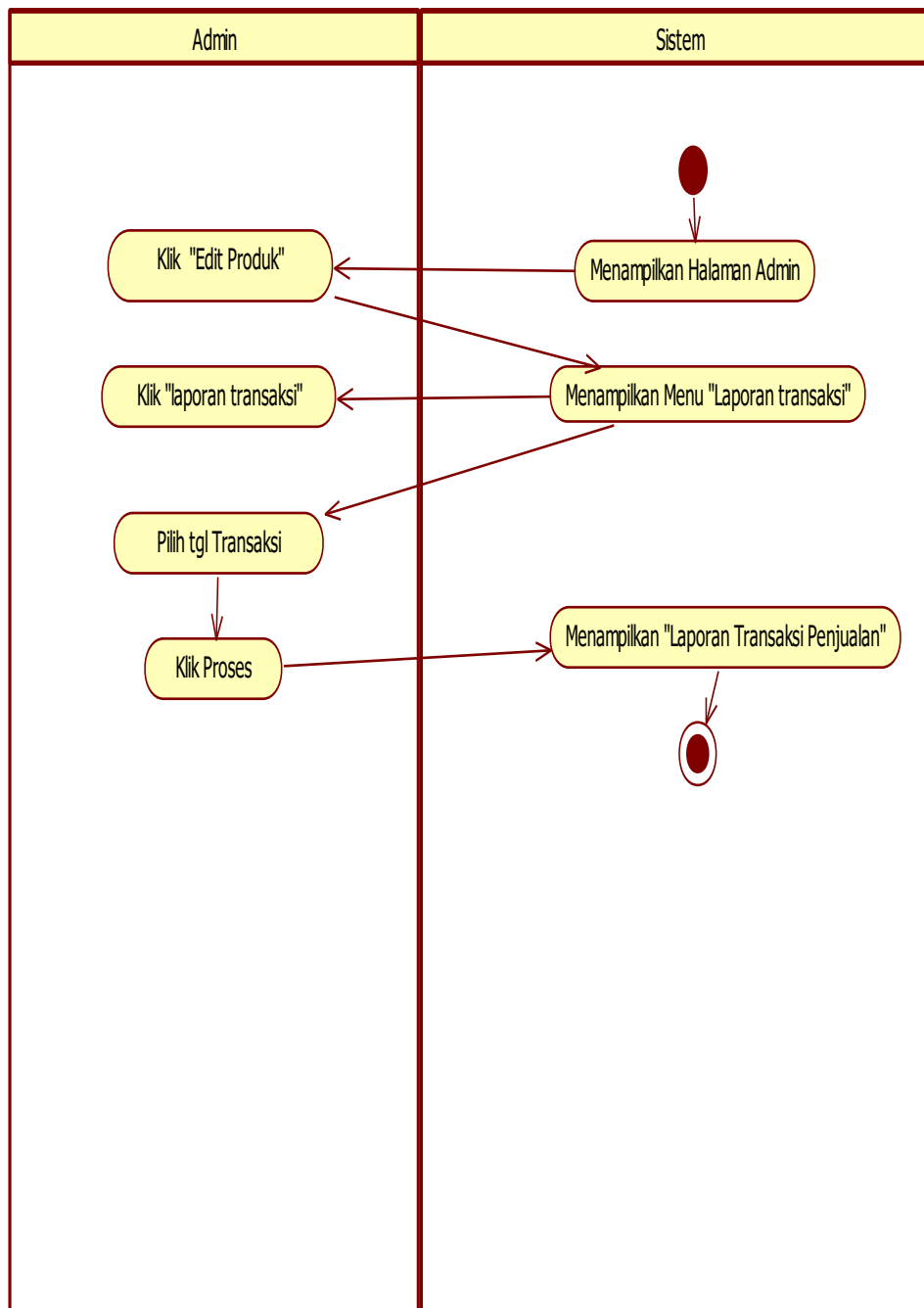
- a. Activity Diagram Rekam Member  
Berikut activity Diagram Rekam Member:



Sumber: Hasil Penelitian (2017)

Gambar 3. Activity diagram Rekam Member

- b. Activity Diagram Laporan Transaksi Penjualan  
Berikut Activity Diagram Laporan Transaksi Penjualan



Sumber: Hasil Penelitian (2017)

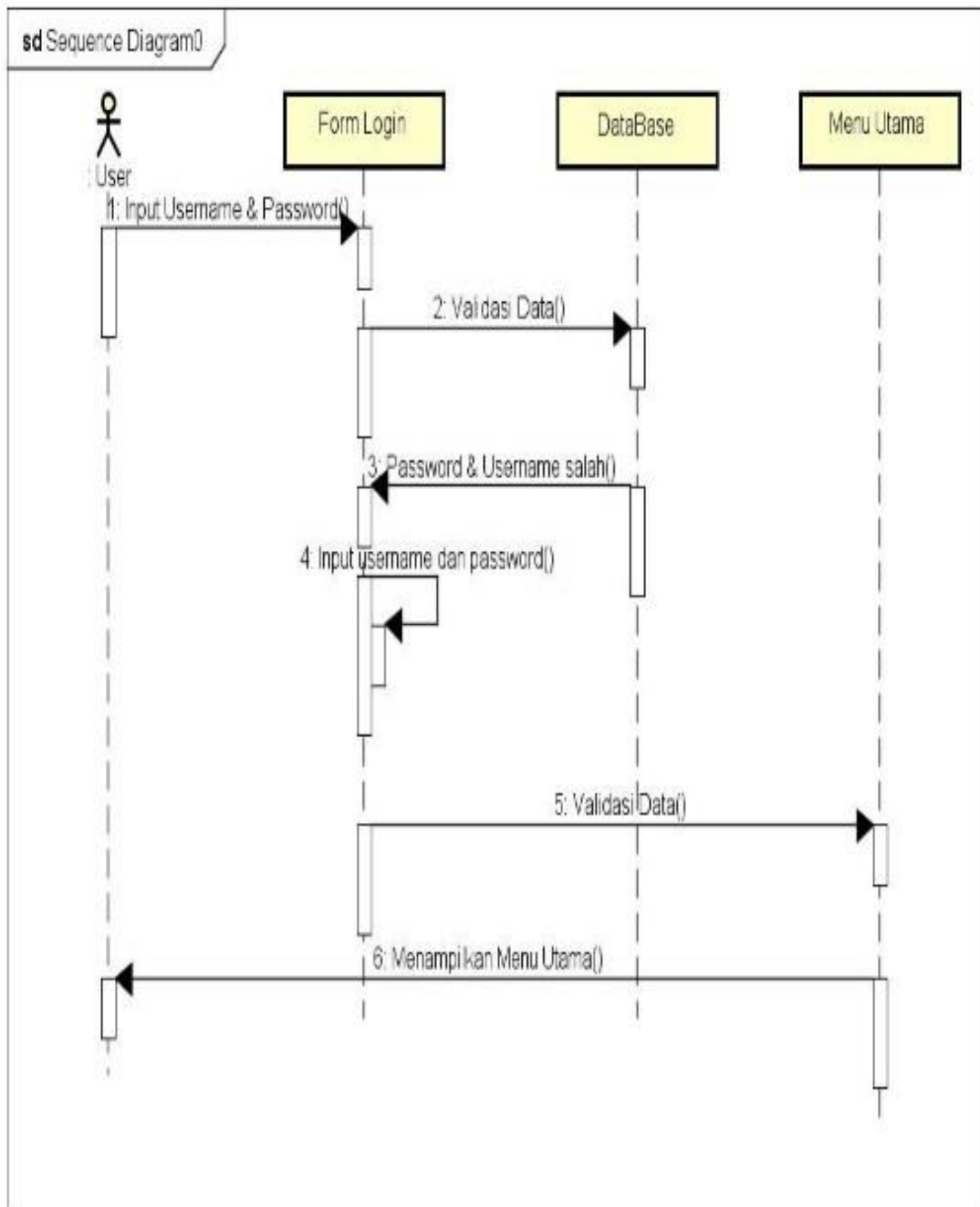
Gambar 4. Activity Diagram Laporan Transaksi Penjualan

4) Sequence Diagram

Sequence Diagram digunakan untuk menggambarkan skenario atau langkah – langkah yang dilakukan sebuah event untuk menghasilkan keluaran tertentu

a. Sequence Login

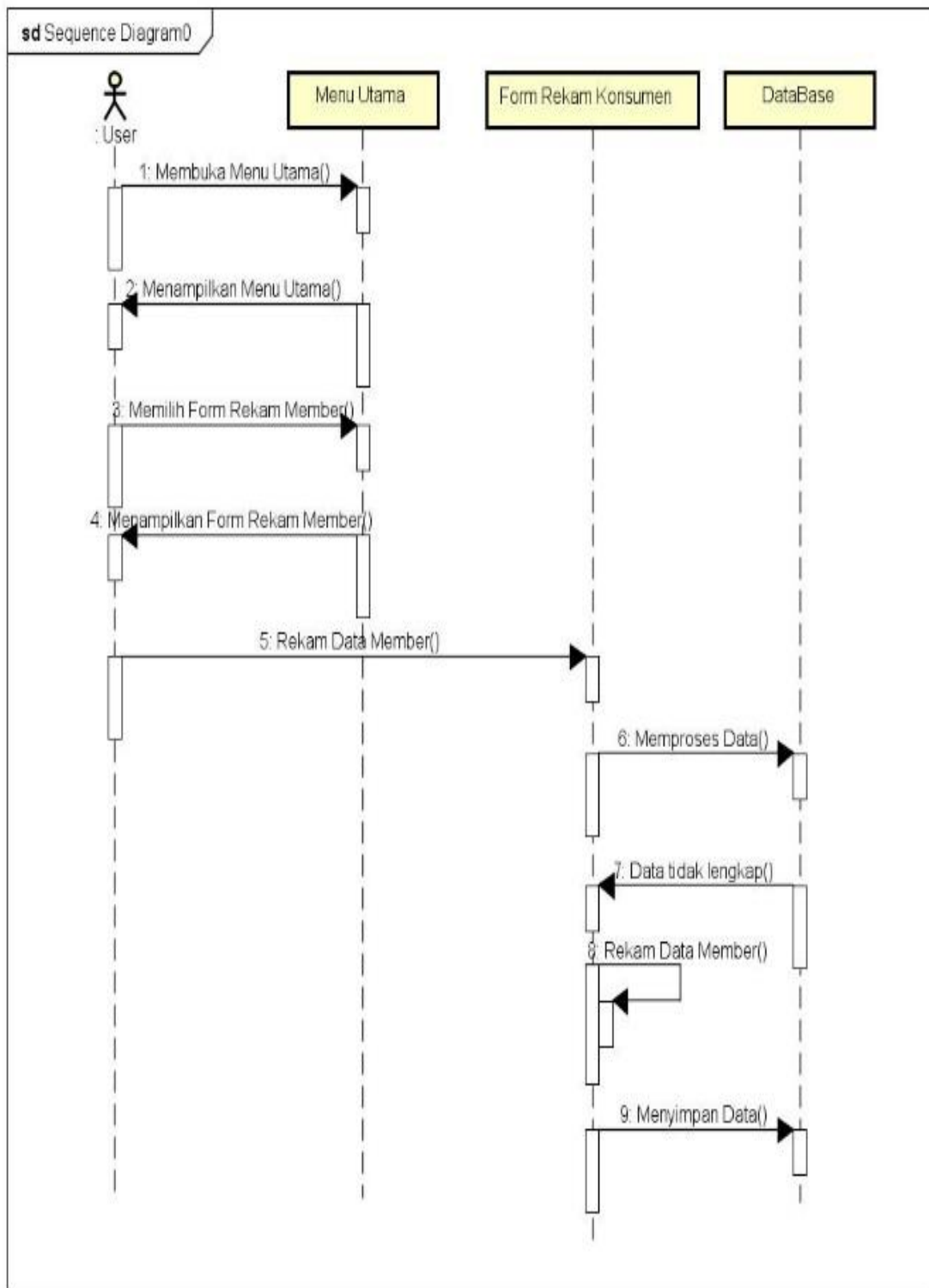
Berikut sequence login:



Sumber: Hasil Penelitian (2017)

Gambar 5. Sequence Login

b. Sequence Rekam Member  
Berikut sequence login Rekam Member



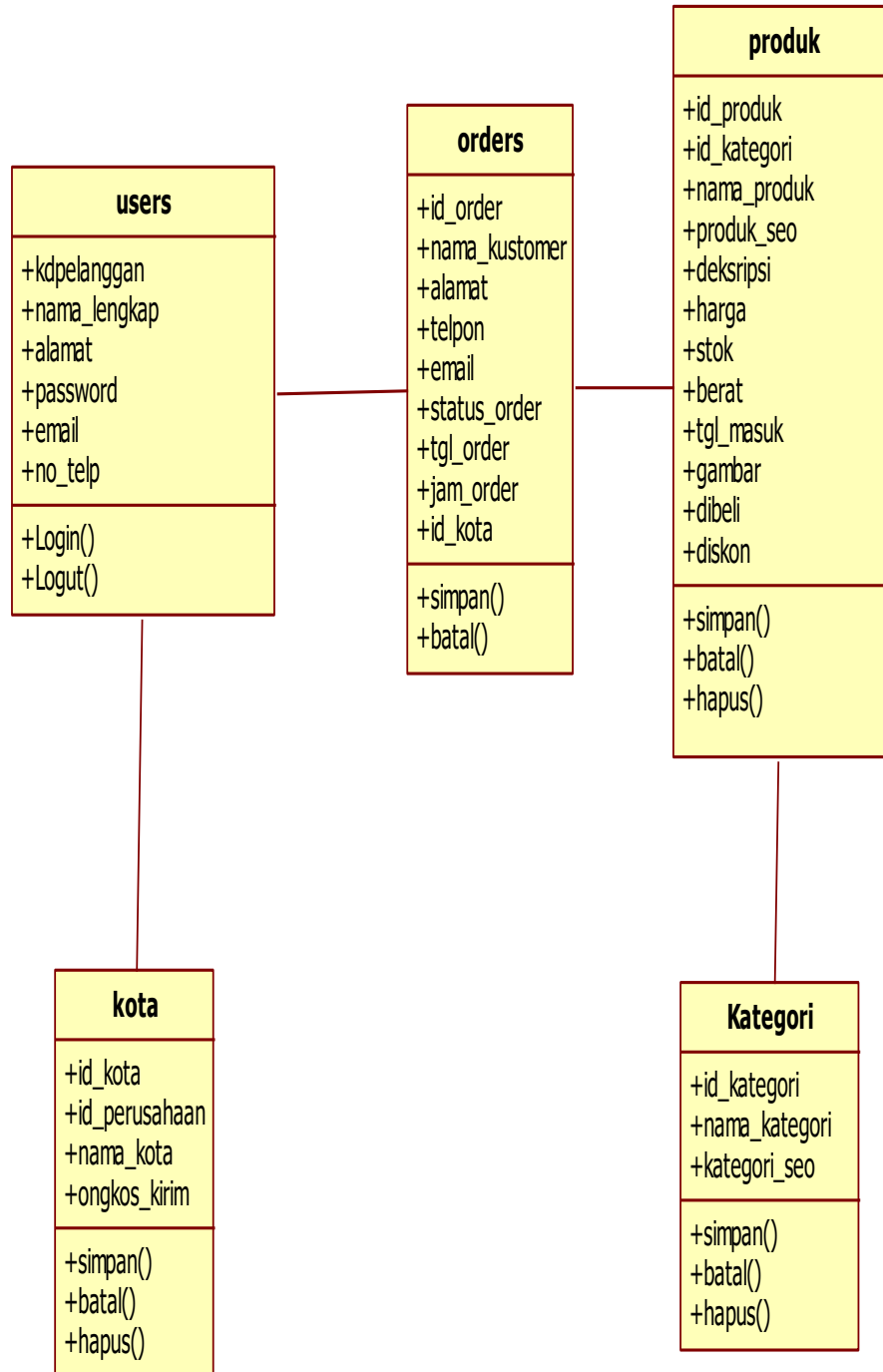
Sumber: Hasil Penelitian (2017)

Gambar 6. Sequence Rekam Member



5) Class Diagram

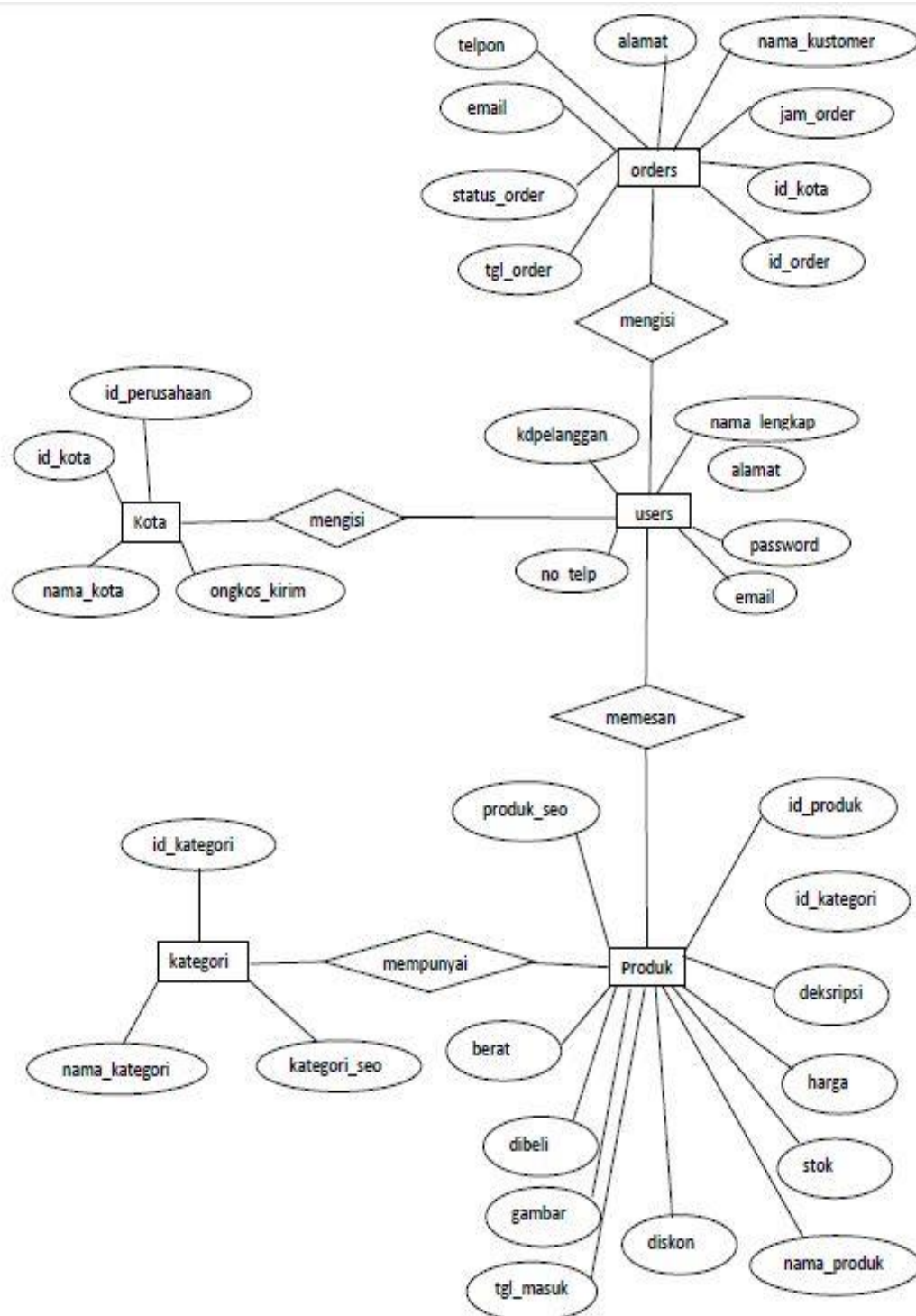
Berikut class diagram dalam penelitian ini:



Sumber: Hasil Penelitian (2017)

Gambar 7. Class Diagram

- 6) *Entity Relationship Diagram* Sistem Penjualan  
Berikut class diagram dalam penelitian ini:



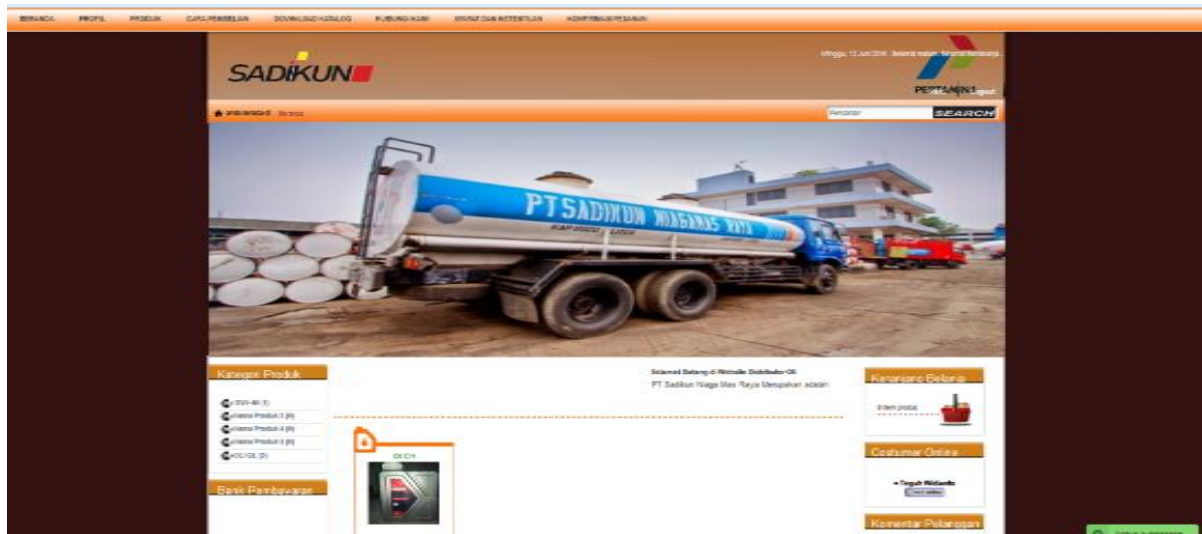
Sumber: Hasil Penelitian (2017)

Gambar 8. *Entity Relationship Diagram* Sistem Penjualan

7) Implementasi Program

a. Halaman Utama Pengunjung

Berikut halaman utama pengunjung pada penelitian ini:



Sumber: Hasil Penelitian (2017)

Gambar 9. Halaman Utama Pengunjung

b. Halaman Keranjang Belanja

Berikut halaman keranjang belanja pada penelitian ini:



Sumber: Hasil Penelitian (2017)

Gambar 10. Halaman Keranjang Belanja

#### 4. Kesimpulan

Penulis akan menyimpulkan uraian-uraian yang telah dikemukakan pada bab-bab sebelumnya sehingga dapat memberikan gambaran secara umum tentang penulisan tugas akhir ini. Adapun kesimpulannya adalah sebagai berikut: 1). Dengan web ini kita dapat mengetahui informasi suatu produk dan membeli oli *syntentic* tersebut tanpa harus langsung datang ke tempat yang akan kita tuju dapat dilakukan pembelian secara Online. 2). Dengan web ini diharapkan dapat mempermudah dan memperluas wilayah promosi produk oli *syntentic*.

#### Referensi

- Antoni B. 2013. Perancangan Aplikasi Penjualan Mobil Bekas Di CV.SHANDY MOTOR Berbasis Web.hal. 13-19.
- Ardhana. 2012. Membuat Website Dengan 30 Juta Rupiah. Yogyakarta: Jasakom.
- Sukanto RA, Shalahuddin M. 2011. Rekayasa Perangkat Lunak. Terstruktur dan Berorientasi Objek. Bandung: Informatika Bandung.
- Binanto I. 2010. Multimedia Digital-Dasar Teori dan Pengembangannya. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Gunawan I. 2012. Perancangan Dan Pembuatan *E-Commerce Spare Parts* Motor Pada Ud. New 234 Motor. Surabaya: Universitas Kristen Petra.
- Keneisa P. 2012. Implementasi Dan Perancangan SistemE-Commerce Penjualan Oli Petronas Di Pt.Citra Kencana Niaga Semarang.
- Mardiani, Kurniawan, dan Rahmansyah. 2011. Aplikasi Penjualan Dengan Program Jasa Netbeans, Xampp dan iReport. Jakarta: PT. Elex Komputindo.
- Muhammad S. 2014. Aplikasi Bisnis Dengan PHP & MySQL. Bandung: NUANSA CENDEKIA.
- Pratama IPAE. 2014. Sistem Informasi dan Implementasinya. Bandung: Informatika Bandung.
- Risnandar I. 2013. Website Development Fundamental. Yogyakarta: Jasakom.
- Rizki I. 2014. Pembuatan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web (Studi Kasus pada Toko Ali Computer). Januari 20148(1): 37-44.
- Widodo PP, Herlawati. 2011. Menggunakan UML. Bandung : Informatika.